

ОСОБЕННОСТИ И УЧАСТНИКИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ВЕДЕНИИ СОВМЕСТНОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Чернядьев М.В., ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
г. Екатеринбург

В условиях современной экономической ситуации все большую распространенность обретает международное сотрудничество в рамках ведения совместного бизнеса. Современный бизнес – это чаще всего наукоемкий процесс, основанный на использовании, в первую очередь, результатов интеллектуальной деятельности. Наибольшую распространенность использования результатов интеллектуальной деятельности в качестве вспомогательного инструмента для ведения бизнеса выполняет процесс трансфера технологий. В рамках сложившейся ситуации возникает определенный конфликт – разделение интеллектуальных прав между участниками совместных международных предприятий в процессе трансфера технологий. На сегодняшний день не существует единой систематизированной схемы разделения интеллектуальных прав между участниками одного бизнеса, которые вместе с тем являются резидентами разных государств.

Глобализация мировой экономики, имеющая устойчивую тенденцию к развитию, также сильно влияет на развитие международного бизнеса. Мировое сообщество трансформируется в единую экономическую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи и беспрепятственно передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия. В рамках такого развития очень важно, чтобы глобализация сопровождалась как можно меньшим числом конфликтных ситуаций для наибольшей эффективности процесса. Большинство таких ситуаций составляют конфликты среди участников процесса глобализации, ведущих совместный бизнес с представителями экономических сообществ других государств [1].

Еще один экономический процесс, устойчиво развивающийся в настоящее время – регионализация. Это явление также побуждает организации к международному сотрудничеству. Регионализация ставит существенные барьеры к выходу на рынок, формирует дифференциацию востребованности потребительских характеристик в разных регионах – все эти следствия выделяют совместный международный бизнес как наиболее оптимальный вариант взаимодействия с зарубежным рынком [2].

В настоящее время развивающиеся страны активно сотрудничают с развитыми, в том числе в сфере международного бизнеса. Взаимовыгодное разделение интеллектуальных прав поможет развивающимся странам избежать оттока факторов

производства и рассматривать интернациональный бизнес не как необходимое мероприятие для выживания, а как взаимовыгодное сотрудничество, ведущее к существенному увеличению темпов роста и развития.

В системе экономико-правового взаимодействия государств между собой необходимо обратить внимание на такой важный компонент, как совместный трансфер технологий. Неразрывно связанное с этим процессом явление разделения интеллектуальных прав и его методология позволят расширить грани опыта и компетенций отечественному институту интеллектуальной собственности.

Нами был сформирован перечень наиболее весомых участников трансфера технологий, который в кратком изложении определяет роли в трансфере технологий каждого из участников.

Владельцы технологий – юридические или физические лица, в чьей собственности находится прогрессивная разработка, участие которой непосредственно предполагается в процессе трансфера технологий. Далеко не всегда владелец технологии и ее автор/команда разработчиков одни и те же лица, поэтому перечень интересов владельца технологии находится в непосредственной зависимости от конкретных имущественных притязаний.

Посредники – юридические или физические лица, основная цель деятельности которых состоит в профессиональном оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях [2].

Консультанты - юридические или физические лица, деятельность которых заключается в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности. Основная цель профессиональной деятельности консультанта — помочь аппарату менеджмента организации-пользователя услуг консультанта в достижении заявленных целей. Иными словами консультант оказывает любую помощь по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, оказываемая для решений той или иной проблемы. Основная задача работы всех консультантов компании в различных областях заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических решений с учётом предметной области и проблем клиента [2].

Инновационные центры – организации, занимающиеся концентрацией инновационных проектов под своим началом, осуществляющие поддержку, развитие и коммерциализацию начинающих инновационных предприятий и инновационных проектов консультациями, субсидированием, налаживанием связей с потенциальными

инвесторами и покупателями. Инновационные центры в современной российской экономике – один из ключевых участников процесса трансфера технологий, который играет роль связующего звена между инновационным проектом и его выходом на рынок.

Информационные сети – это коммуникационные сети, в которых информация выступает в качестве продукта создания, переработки, хранения и использования. В таких сетях осуществляются сеансы информационного взаимодействия разных категорий пользователей. Информационное взаимодействие (англ. «Information interaction») – это процесс взаимодействия двух и более субъектов, целью и основным содержанием которого является изменение имеющейся информации хотя бы у одного из них. Любая сеть характеризуется наличием одной или нескольких структур, управляющих ее работой и конечными пользователями (исполнителями, клиентами, заказчиками и т.п.). В информационных сетях управляющие системы называются серверами – это подключенные к сети достаточно мощные вычислительные машины, обладающие определенными ресурсами общего пользования и, как правило, возможностью объединять компьютеры в информационных сетях [3].

Средства массовой информации - периодические печатные издания, радио-, теле- и видеопрограммы, кинохроникальные программы, иные формы распространения массовой информации (Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации»). Под массовой информацией законодатель понимает: «предназначенные для неограниченного круга лиц печатные, аудио-, аудиовизуальные и иные сообщения и материалы». Глобально СМИ подразделяются на общие и специализированные — в последнем случае они сфокусированы на конкретной тематике и, соответственно, ориентированы не на всю аудиторию в целом, а на ее часть. Четкость определения целевой аудитории в целях предпринимательской деятельности бизнеса обеспечивает средствам массовой коммуникации определенную устойчивость, однако снижает масштабы спроса на их продукцию. Необходимо отметить, что, согласно социологическим исследованиям, журналисты не всегда имеют адекватное представление об аудитории, для которой предназначаются их публикации, в результате чего материалы усредняются и обезличиваются, а "СМИ" в той или иной степени приобретают схожесть друг с другом [2].

Органы государственной власти – это самостоятельное подразделение аппарата государственной власти, а также юридически оформленная, экономически и организационно обособленная часть государственного механизма, которая наделена государственно-властными полномочиями и имеет все необходимые средства для реализации задач и функций государства в пределах своих полномочий. Следует отметить, что нередко ввиду принадлежности участников процесса трансфера

технологий к разным государствам, а следовательно и экономико-правовым юрисдикциям а также органам государственной власти, могут возникать конфликтные ситуации [2].

Инвесторы - юридическое или физическое лицо, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. Инвестор заинтересован в минимизации риска. Различают стратегических и портфельных инвесторов. Стратегический инвестор - инвестор, заинтересованный в приобретении крупного пакета акций, для того чтобы участвовать в управлении или получить контроль над компанией. Обычно в качестве стратегического инвестора выступает компания, деятельность которой связана с бизнесом приобретаемой компании. Портфельный инвестор - инвестор, заинтересованный в максимизации прибыли непосредственно от ценных бумаг, а не в контроле над предприятием. К портфельным инвесторам относятся инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании и т.д. [2].

Потенциальные покупатели – юридические или физические лица, имеющие возможность и способность купить товары и/или услуги ни разу не приобретавшие их, а также те, кто прекратил покупку товаров и/или услуг по тем или иным причинам, но сохранившие возможность их приобретения. Потенциальные покупатели в процессе трансфера технологий широко представлены как на рынке B2B, так и на рынке B2C [2].

Вышеобозначенные участники процесса совместного трансфера технологий путем тесного взаимодействия создают конечный результат процесса трансфера технологий – готовую конкурентоспособную и технически реализуемую технологию, на которую в процессе трансфера создается реальный рыночный спрос. Но тесное взаимодействие иностранных контрагентов создает под собой серьезные основания для развития разного рода конфликтных ситуаций в сфере разделения интеллектуальных, имущественных и прав пользования. Для определения проблематики процесса совместного трансфера технологий обратимся к источникам научной и статистической информации по данной теме.

Несмотря на постоянное повышение значимости проблемы трансфера технологий на мировом рынке в конце XX – начале XXI в., отсутствуют статистические базы данных, позволяющие количественно и качественно оценить международные технологические потоки, теоретические исследования также практически отсутствуют. Однако существует большое количество отдельных работ, которые в той или иной степени отражают практику международного процесса трансфера технологий.

Но, несмотря на существенный объем информации по проблемам ведения международного бизнеса, и глубокое рассмотрение процесса трансфера технологий применительно к международному бизнесу, по нашему мнению слабо рассмотрены аспекты разделения интеллектуальных прав в процессе трансфера технологий и

решения возникающих конфликтных ситуаций в мировой практике осуществления процесса трансфера технологий в условиях международного сотрудничества.

Сложившаяся ситуация в России протекает в условиях недостаточного опыта трансфера технологий, и в наборе этого опыта российским предприятиям может существенно помочь сотрудничество с более осведомленными зарубежными коллегами.

Использование международного опыта (в том числе, в сфере инновационной деятельности и трансфера технологий) становится все более эффективным инструментом конкурентной борьбы, позволяющим, в зависимости от ситуации, существенно снижать издержки, повышать качество продукции, приобретать дополнительную потребительскую ценность. Но для задействования этого опыта в деятельности организации необходимо достигать множества договоренностей, наиболее важными из которых являются договоренности в сфере интеллектуальной собственности – кому принадлежат права на использование результатов интеллектуальной деятельности и как наиболее эффективно использовать интеллектуальный капитал компании.

Сложность ситуации заключается также и в том, что в различных странах свои институты интеллектуальной собственности, со своими законами, подзаконными актами, нормами и правилами. Кроме того, сроки существования таких институтов существенно разнятся, что накладывает свой неизгладимый отпечаток на сущность правовых аспектов в указанных институтах. Например, время существования российского института интеллектуальной собственности составляет около 20 лет, тогда как институты интеллектуальной собственности развитых европейских стран могут насчитывать и более чем столетнюю историю. Конечно, базовые принципы были заимствованы у советского института, но опыт взаимодействия с контрагентами на открытом международном рынке интеллектуальной собственности все еще нельзя назвать исчерпывающим.

Еще одной важной проблемой является то, что наряду со стремительно растущим интересом иностранных компаний к сотрудничеству с отечественными, существует принижение значимости отечественной технологической базы, и, как следствие, используются сугубо иностранные технологии и интеллектуальный капитал. Это обуславливает практически полное бесправие отечественных компаний в отношении интеллектуальной собственности совместных предприятий с зарубежными коллегами.

Препятствием для преодоления разногласий в сфере разделения интеллектуальных прав является также и банальная разность менталитета, обычаев делового оборота и поведенческих моделей у представителей разных национальностей и государств. Этот аспект не способен наложить значимый отпечаток на конечную договоренность, но сам процесс достижения договоренности может протекать гораздо

дольше, чем необходимо для плодотворного и оперативного международного сотрудничества ввиду существенной сложности в поиске компромисса.

Эффективное разрешение сформулированных проблем приведет к существенному повышению оперативности поиска компромисса в процессе ведения международного бизнеса, к усилению международной экономической и правовой интеграции, к активной модернизации отечественного технологического уровня, а также к созданию наиболее эффективной модели разделения интеллектуальных прав рождающихся у сторон в процессе трансфера технологий в условиях ведения совместного международного бизнеса.

Библиографический список:

1. Статья «Глобализация мировой экономики». Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/globalizaciya.html>
2. Новый словарь иностранных слов.- by EdwART, 2009. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/>
3. Типы и топология сетей. Режим доступа: http://www.e-biblio.ru/book/bib/01_informatika/infteh/book/docs/piece151.htm
4. Что же такое — трансфер технологий? Режим доступа: <http://bibnout.ru/2012/01/27/informacionnaya-podderzhka-pedagogov/chto-zhe-takoe-transfer-technologij/>
5. Лекционный материал по курсу дисциплины «Международный менеджмент». Режим доступа: http://gendocs.ru/v1886/лекции_-_международный_менеджмент
6. В. В. Титов «Трансфер технологий». Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00384/annot.htm>

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ МАЛЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шитова О.А., ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»,
г.Екатеринбург

Эффективное управление интеллектуальной собственностью на современном этапе является необходимым условием перспективного развития малых инновационных предприятий. Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на